

# Strutturare le intuizioni

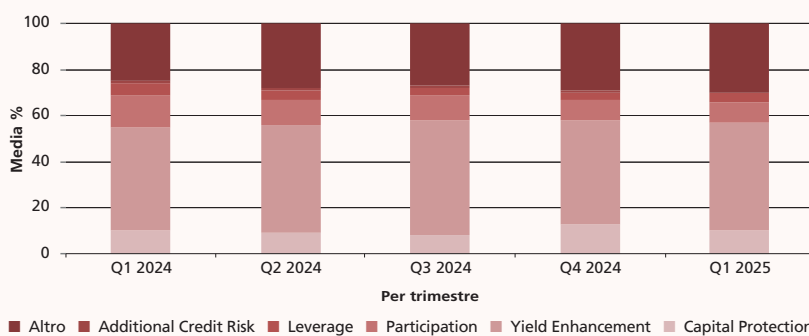
I prodotti strutturati si confermano essere strumenti chiave nel concretizzare idee brillanti d'investimento, ma a fare la differenza è chi li progetta, e come li inserisce nel portafoglio.



**Gil Malaguti, Investment Specialist di Credinvest Bank. A lato, continuano a evolvere le esigenze degli investitori, anche rispetto alle fasi di mercato, cambiano le funzioni degli strutturati.**

## Evolve il mercato

Andamento del turnover degli strutturati in Svizzera per trimestre (in % tot)



Fonte: Credinvest Bank

**N**el 2024 gli strumenti strutturati sono tornati al centro dell'attenzione. Non perché siano nuovi, esistono da oltre due decenni, ma perché il contesto in cui operano oggi li rende significativi.

Il ritorno dell'inflazione, i movimenti delle curve obbligazionarie, l'incertezza sui Treasury aprono scenari diversi da quelli degli anni passati. La ricerca di controllo, protezione e direzionalità è diventata una necessità strutturale.

Anche i mercati sono cambiati, soprattutto in termini di saturazione informativa. I gestori faticano a trovare aree di valore duraturo; gli investitori leggono molto e capiscono poco; i segnali sono sempre più confusi dal rumore di fondo. L'Intelligenza Artificiale aggiunge ulteriore complessità: il punto non è più avere l'informazione, ma saperla collocare.

L'aumento della libertà operativa degli investitori tramite piattaforme digitali sta riducendo la fiducia relazionale nei confronti del gestore, percepito come meno centrale. Il risultato è che entrambi ne risentono: il gestore perde la narrativa,

l'investitore l'orientamento.

I mercati rimangono imperfetti, e l'idea di un portafoglio 'perfetto' porta spesso a errori. Qui entrano in gioco gli strumenti strutturati, che permettono di tradurre un'idea in un contratto con regole chiare e condizioni esplicite.

I prodotti strutturati non sono alternativi alla gestione attiva, né alle filosofie basate su fondamentali o flussi. Se progettati con metodo, non tolgono spazio alla strategia: la rendono più facilmente visibile, misurabile e gestibile.

I dati confermano l'interesse: nel IV trimestre 2024, in Europa, le vendite di investment e leverage products hanno toccato i 39 miliardi di euro (+33% a/a), con un open interest di 465 miliardi. In Svizzera, il turnover ha invece raggiunto i 51 miliardi di franchi nel IV trimestre 2024 e i 196 miliardi sull'intero anno; nel II trimestre 2025 è salito a 56 miliardi di franchi (dati: Eusipa).

**Il mondo e i mercati sono cambiati.** Affidarsi a portafogli statici è comodo ma poco realistico. La costruzione patrimoniale moderna riguarda contesto, obiet-

tivi e tempi: tre variabili che richiedono strumenti adattivi.

Includere certificati all'interno di portafogli basati su fondamentali non significa sostituire i titoli, ma modulare l'esposizione, gestire fasi laterali, coprire il tempo e affrontare l'attesa.

A fare la differenza è chi li progetta. Un buon lavoro richiede visione, tempismo, capacità di valutazione, presenza sul mercato e responsabilità. È una competenza verticale, che non si improvvisa e non si riduce a un foglio Excel con codici Isin. Un desk competente non 'vende' prodotti: traduce idee in strumenti concreti. Non rincorre il catalogo del momento, non vive di volumi, non fa marketing: fa sintesi.

**Guardando al 2025.** La libertà non è senza costi: più strumenti, più dati e più accesso significano anche più rumore, più errori e più tentazioni. Da qui la necessità di filtri che depurino la complessità e restituiscano chiarezza.

Uno strutturato è questo: un contratto che rende concreta un'idea. Un impegno d'investimento con regole scritte, verificabili e comprensibili.

Da ricordare sempre: in linea con MiFid II e FinSA, i benefici vanno valutati insieme ai rischi. Esma richiede comunicazioni chiare, eque e non fuorvianti, con costi e rischi presentati in modo equilibrato. In un contesto che si muove veloce, è proprio il rispetto di questi confini a garantire libertà e credibilità a chi li utilizza e a chi ne parla.